

Sorgen und Arbeit ade!

**Mailingpoint: erfolgreiches und professionelles E-Mail-Marketing**

Wer große Mengen an E-Mails zu versenden hat, oder für seine Kunden E-Mails und Newsletter gestaltet, dem stellen sich eine Reihe von Aufgaben, die oft mit der eigenen Infrastruktur nicht erledigt werden können. Mailingpoint bietet erfolgreiches, webbasiertes Multichannel-Marketing. Medienübergreifend, leistungsstark und funktionsstark nimmt Ihnen das System alle Sorgen ab. Mailingpoint bietet intuitives und webbasiertes Direktmarketing per E-Mail, SMS, Fax und Brief. Egal ob E-Mail Einzelversand, E-Mailing sowie Massenmailversand oder Newsletterversand. **Infos unter: [www.ityipro.com](http://www.ityipro.com) oder kostenfrei anfordern mit:**

► Kzf. 01:

Live-Kommunikation

**Möchten Sie aus Besuchern Ihrer Internetseite Kunden generieren...**

... also zu dem Zeitpunkt, wo sie sich gerade auf Ihrer Seite befinden? Hierfür hat NewElements eine innovative Software-Lösung geschaffen, die erstmalig im Internet das möglich macht, was im klassischen Geschäft schon immer möglich war: Die zielgerichtete Ansprache von Besuchern, die Interesse an den eigenen Produkten oder Dienstleistungen bekunden. NewElements ist ein Echtzeit-Monitor, der die Besucher, die sich gerade auf der eigenen Webseite aufhalten, in Echtzeit anzeigt. Alle relevanten Daten wie Click-Verläufe, angesehene Produkte oder Dienstleistungen, Verweildauer, Abbrüche usw. werden live mit angezeigt, so dass sofort entschieden werden kann, ob man mit dem Besucher in Kontakt treten möchte. **Weitere Informationen: [www.ityipro.com](http://www.ityipro.com) oder:**

► Kzf. 02:

Steigern Sie Ihren Bekanntheitsgrad!

**Kommunikativer Erfolg stellt sich nicht en passant ein**

Eine positive, öffentliche Wahrnehmung bringt Ihrem Unternehmen eindeutige Vorteile bei der Vermarktung Ihrer Produkte, bei der Motivation Ihrer Mitarbeiter, beeinflusst Ihren Aktienkurs und bestimmt den Wert Ihres Markennamens beim Verbraucher. Aber eine positive Wahrnehmung stellt sich nicht en passant ein. Sie ist das Ergebnis eines professionellen Managements der Kommunikation. Zu diesem Zweck plant GBS-die PublicityExperten auf der Basis Ihrer konkreten Marktsituation und Ihrer Ziele die für Ihren kommunikativen Erfolg notwendigen Maßnahmen und setzt diese erfolgreich um. **Weitere Informationen direkt unter: [www.ityipro.com](http://www.ityipro.com) oder anfordern:**

► Kzf. 03:

Attraktive Preise zu gewinnen!

**Online-Umfrage zum Thema Weiterbildung**

Das InfoWeb Weiterbildung (IWWB) führt in Zusammenarbeit mit dem Deutschen Bildungsserver und zahlreichen weiteren Weiterbildungsdatenbanken eine große Online-Umfrage durch. Thema der Befragung ist die Nutzung der wichtigsten Online-Weiterbildungsdatenbanken. Im Mittelpunkt der Online-Umfrage des IWWB und des Deutschen Bildungsservers stehen Erfahrungen mit Weiterbildungsdatenbanken und die Bewertung von Weiterbildungsanbietern. Jeder Teilnehmer an der Umfrage nimmt als Dankeschön an einer Verlosung teil. Sponsoren stiften zahlreiche interessante Preise. **Weitere Informationen direkt unter: [www.ityipro.com](http://www.ityipro.com) oder kostenfrei per Fax anfordern mit:**

► Kzf. 04:

eBook zu E-Mail- und RSS-Marketing

**Die wichtigsten Checklisten für das Online-Direktmarketing**

Unbeantwortete oder automatisch generierte E-Mails können dem Ansehen Ihres Unternehmens schaden. Ein kostenloser PDF-Download erklärt, wie man mit Kommunikationstechniken richtig umgeht. Auf 80 Seiten erklärt Autor Nico Zorn die Welt des Online-Direktmarketings. Er beschreibt, welche Anforderungen Sie an eine leistungsfähige E-Mail-Marketing-Software haben sollten. Er gibt Tipps zur technischen Handhabung von Newslettern, zu deren Design und Inhalt und erklärt, wie sie den Spam-Filter Ihrer Empfänger umgehen. Zusätzlich zu den beschreibenden Texten finden Sie Checklisten und relevante Links. **Weitere Infos finden Sie unter: [www.ityipro.com](http://www.ityipro.com) oder kostenfrei anfordern unter:**

► Kzf. 05:

Brain-Selling:

**Mit Mentaltechniken und Neuromarketing zum Verkaufserfolg**

Verkaufserfolg beginnt im Kopf, also nutzen Sie Ihr komplettes geistiges Potential und auch das Ihrer Kunden. Mit Limbic-Selling, Gedächtnistechniken und Mentalstrategien erhöhen Sie Ihre Verkaufsabschlüsse deutlich. Neueste Gehirnforschungen zeigen wie die Kaufentscheidung beim Kunden abläuft. Lernen Sie die geheimen Verführer Ihrer Kunden kennen, entschlüsseln Sie die wahren Kaufmotive. Nutzen Sie die Erkenntnisse der Neurobiologie und führen Sie damit Ihre Kunden zum Abschluss. Betreiben Sie Neuromarketing. Ein guter Verkäufer braucht ein gutes Gedächtnis. Sie haben gerade im Verkauf mit einem perfekten Gedächtnis wesentlich mehr Erfolg. **Ausführliche Informationen zum Seminar direkt unter: [www.ityipro.com](http://www.ityipro.com) oder kostenfrei anfordern:**

► Kzf. 06:

Heute schon gexingt?

**Aktiv und professionell networken!**

Business-Plattformen wie xing.com boomen. Doch nur wer aktiv an der Plattform teilnimmt, findet dort mehr als alte Schulfreunde. Zum Profil-Pflegen gehört mehr als das Einstellen eines Lebenslaufs: Je schärfer das ins Netz gestellte Profil ist, desto größer sind die Chancen, interessante Kontakte zu machen. Jedoch sollte das Profil auch nicht zu viel preisgeben – das wirkt unprofessionell. Außerdem gibt es im Profil die Felder "Ich suche" und "Ich biete". Nutzen Sie diese Optionen! Viele lassen vor allem das Feld "Ich suche" frei. Das zeigt eines der Grundprobleme von Xing: Viele Benutzer warten einfach darauf, gefunden zu werden, ohne selbst aktiv am networking teilzunehmen. **Weitere Informationen unter: [www.ityipro.com](http://www.ityipro.com) oder kostenfrei anfordern unter:**

► Kzf. 07:

**Rückantwort FAX-Nr.:**

**(0 72 1) – 15 11 888**

Lesernummer: \_\_\_\_\_

Name: \_\_\_\_\_

Telefon: \_\_\_\_\_

Email: \_\_\_\_\_

**Ja, bitte um kostenlose Information zu Kzf.:**

01  02  03  04  05  06  07